

はじめてかんたんガイド

商談モールって、なに？

例えば、こんなお悩み、ありませんか？



全国の「買い手」と「売り手」を引き合わせ

効率アップ！

「こんな商品を探している」、「こんな特殊加工をできる製造業を探している」といった情報（買いたい案件）を登録するだけで、全国の売り手企業から提案や見積りがメールで届き、取引先探しに費やしていた時間と手間を省きます。

新着案件をメールでお知らせ！

売り手カテゴリを登録しておくと、新着案件が自動配信。外出先からでもスマートフォン版で案件内容を確認できます。

全国の商工会議所・商工会が共同運営！

47都道府県にある商工会議所・商工会で共同運営している唯一のネットワークサービス。公平性・信頼性の高い団体で共同運営しています。相手は全て商工会議所・商工会会員。また、案件の募集・提案・商談・成約にいたるまで、一切無料です。

- ☑ 年間約 800 件の買い案件！
- ☑ 年間約 3,500 件超の見積提案！！



はじめてかんたんガイド

商談モールって、どうやって使うの？

How To **買い手**として商材や外注先を募集するには？

STEP 01

まずはログイン！

募集したい、外注したい内容を具体的に決めたら、ザ・ビジネスモールのログインページから、IDとパスワードを入力し、ログインしてマイページを開きます。

日本全国の企業をつなぐ
商工会議所・商工会連盟の商取引支援サイト

ユーザー登録する(無料)

ログイン

トップページ

取引先の検索

仕事の発注・依頼

商談案件情報

自社PRの掲載

ご利用方法

STEP 02

案件を登録します

マイページ 「買い手ページ」→「買いたい案件を登録する」をクリックします。



その1. 案件掲載ルールを確認します

掲載できる案件は仕入先や外注先を探しているという情報のみです。



その2. カテゴリを選びます

募集したい内容に関連するカテゴリに✓(チェック)します。



その3. 募集タイプを選択します

条件を細かく設定して匿名でも募集できる「標準タイプ」か、詳細はメールや電話で直接連絡をしたい「個別商談タイプ」のうち、どちらで募集するかを選択します。



その4. 募集内容を具体的に記載します

募集したい内容をできるだけ詳細に記載します。

※概要、数量、取引条件、急ぎ度、重視するポイント、募集する事になった経緯など

STEP 03

届いた提案を確認し、商談へ

案件の本登録がされると、全国の売り手企業様にメールが配信されます。
提案や質問が入力されるとメールでご案内します。
商談を申し込まれた後は、サイトを離れて個別にお打ち合わせ下さい。

商談申込



打合せ



操作方法など、ご不明な点はお気軽にお問合せ下さい。また、商談成立の嬉しいご報告もお待ちしています。



はじめてかんたんガイド

商談モールって、どうやって使うの？



How To

売り手として案件に提案・応募するには？

STEP 01

買いたい案件を探します

ザ・ビジネスモールの「商談モール」ページから、自社が募集できる買いたい案件を探します。

商談

http://www.b-mall.ne.jp/syodan.aspx

13件 ものづくり (製造業・建設業)	2件 @ IT関連	3件 デザイン・印刷	2件 専門相談・ コンサルティング
9件 商品 (ファッション)	9件 商品 (業務・事務)	18件 商品 (日雜・住製品)	3件 サービス・その他

キーワードから探す

検索する

全案件を確認する

売り手カテゴリを登録しておくと、
新着案件メールが配信されます。案
件への素早い提案応答ができますの
で、ビジネスチャンスを逃しません

☒ 年間約800件の買い案件！

STEP 02

内容を確認し、提案見積を提出（案件に応募）します

それぞれの案件ごとに募集期限（見積受付期限）が異なりますので、期限内に提案見積をご提出ください。提案が予定よりも早く集まった場合など、案件主様の都合により、予定よりも早く締め切られる場合がありますので、早めのご提案をおすすめします。

予算

うちの商品を提案してみよう

こんな商品を仕入れたい

納期

〇〇できる会社ありませんか

操作方法など、ご不明な点はお気軽にお問合せ下さい。また、商談成立の嬉しいご報告もお待ちしています。



はじめてかんたんガイド

商談モールって、どうやって使うの？

標準タイプ

買いたい案件(案件詳細)

案件名 【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。

商談状況 現在の提案数 7件 商談の開始数 0件

案件内容 練習用にザ・ビジネスモール事務局が登録した案件です。実際の案件には提案・質問をする練習をすることができます。提案先はザ・ビジネスモール事務局となります。練習案件ですので、実際の発注につながることはありませんのでご了承ください。

募集期間 2012年3月8日

返却期限 2012年4月1日

募集の留意点

サービス可能地域 北海道、東北、関東、信越、北陸、東海、近畿、中国、四国、九州、沖縄

募集企業 非公開

募集案件数 20件 商談募集数 20件

戻る

提案・見積りを提出する
※自社PR・商品の詳細を詳しく記載しましょう。

案件への質問

案件登録者へ案件に関する質問ができます。提案・見積りの提出のまえに、確認しておきたいことがあれば質問しましょう。

質問する
※質問では提案やPRはできません。

提案見積を提出する

提案提出は面談にすすむための第一ステップです。詳細な金額が出ない場合でも、これまでの実績やPRを盛り込んで、一度会って話をしてみたいと思われる内容でご記載ください

※提案は1社につき1回のみ。提案内容の変更・削除はできません。

質問する

仕様や数量など、提案提出の前に確認したいことがある場合に質問できます。

※提案やPR、会社を特定する記載は出来ません

個別商談タイプ

買いたい案件(案件詳細)

案件名 【練習案件】提案・質問をする練習に活用下さい。※簡易版

商談状況 現在の提案数 1件

案件内容 練習用にザ・ビジネスモール事務局が登録した案件です。実際の案件には提案・質問をする練習をすることができます。提案先はザ・ビジネスモール事務局となります。練習案件ですので、実際の発注につながることはありませんのでご了承ください。

募集期間 2012年2月20日

募集企業 非公開

戻る

連絡先を交換する

連絡先を交換する

案件主様の情報が画面に表示されますので、直接連絡を取り、商談をすすめましょう。連絡先はマイページ→売り手機能からも確認できます。

STEP03

商談申込み連絡を待ちます

【標準タイプ】案件主様が提案内容を商談を申し込まれた後は、サイトを離れてお打ち合わせ下さい。
【個別商談タイプ】メールや電話、訪問など案件主様に直接連絡し、サイトを離れてお打ち合わせ下さい。

商談申込



打合せ



商談成立！

操作方法など、ご不明な点はお気軽にお問合せ下さい。また、商談成立の嬉しいご報告もお待ちしています。